



**Проектна робота**  
**«Бізнес-модель**  
**сільського креативного туризму»**  
**Купольний готель зі стайнею**  
**«HorseGreen»**  
**Виконали: Кругла Софія та Пазій Аліна**



With the support of the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

# Основна ідея бізнесу



Створення готелю зі стайнею у селі Хотів, щоб наші відвідувачі могли насолодитися активним відпочинком та ознайомитися зі світом коней. Це усе буде реалізовуватися завдяки кінним прогулянкам та відпочинку у затишних купольних готелях.





# Досвід європейських країн в сфері сільського та креативного туризму, який був використаний при побудові моделі



- The British Horse Society <https://www.bhs.org.uk/events/local-events/>
- Unicorn Trails (England) <https://www.unicorntrails.com/europe/france/crossingthemerchantour/>
- Horseback Vacations Worldwide. Equitours <https://www.equitours.com/>
- HUNGARIAN TOURISM AGENCY <https://visithungary.com/articles/travelling-in-hungary-on-horseback>
- BORDEAUX Tourism & Conventions. HORSE RIDES ON BORDEAUX'S DOORSTEP <https://www.bordeaux-tourism.co.uk/around-bordeaux/horse-rides-bordeauxs-doorstep>
- Horse riding Spain [https://www.horseridingspain.com/ru/ru\\_page\\_general.asp](https://www.horseridingspain.com/ru/ru_page_general.asp)
- Normandy Tourism. HORSE-RIDING IN NORMANDY <https://en.normandie-tourisme.fr/active-outdoor/horse-riding/>

# Бізнес-модель Canvas



<p><b>КЛЮЧОВІ ПАРТНЕРИ</b> Хто ваші ключові партнери/постачальники?</p> <p>Туристичні агенції Центр туризму Місцева громада Асоціація кінного спорту Обслуговуючий персонал Тренери з верхової їзди Рекламні компанії</p>	<p><b>КЛЮЧОВА ДІЯЛЬНІСТЬ</b> Які ключові дії потрібні для реалізації нашої ціннісної пропозиції та отримання прибутку?</p> <p>Організація кінних прогулянок Проживання у купольних готелях Ознайомлення з активним відпочинком та природою Дозвілля</p>	<p><b>ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ</b> У чому цінність продукту для покупця? Яку проблему нашого покупця ми допомаємо розв'язати, які потреби покупців ми задовольняємо?</p> <p>Приїжджаючи до нас на відпочинок люди зможуть зануритися у світ природи та відпочити від галасливого міського життя. Найголовніше - це наявність стайні. Це можливість виплеснути свої емоції використовують активний відпочинок, а кінний спорт не виняток. Це можливість для людей чудово провести сімейний відпочинок, насолодитися видами природи, влаштувати кінну прогулянку та зробити фото на згадку.</p>	<p><b>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</b> Якого типу стосунків і підтримки очікує від нас кожен сегмент клієнтів?</p> <p>Персональна підтримка - клієнт може спілкуватися безпосередньо з представником компанії, отримуючи від нього допомогу в процесі. Важливість позитивних відгуків від клієнтів після відпочинку, у т.ч. у Facebook та Instagram</p>	<p><b>СЕГМЕНТИ КОРИСТУВАЧІВ</b> Для кого ми створюємо цінність? Хто наші найважливіші клієнти?</p> <p>Молодь та сім'ї, які бажають активно провести час на природі Ті, хто хоче відпочити від шумного міста Бажаючі навчитись верховій їзді та досвідчені вершники, які шукають кінний клуб Відвідувачі, що хочуть подивитись краєвиди природи, подорожуючи на конях Інші кінні клуби, що хочуть придбати для себе коней Іноземні гості, що хочуть подивитись краєвиди України та познайомитись з її культурою Серед клієнтів переважають особи з середнім та високим рівнем доходу</p>
<p><b>СТРУКТУРА ВИТРАТ</b> Які найбільш значні витрати в нашій бізнес-моделі? Які ключові ресурси/діяльність найбільш витратні?</p> <p>Податки Будування та обслуговування приміщень (будівельні роботи, дизайн, укомплектування, технічне оснащення) Витрати на купівлю коней Закупівля харчування та інших необхідних предметів (харчування для тварин, екіпіровка та інш.)</p>	<p><b>КЛЮЧОВІ РЕСУРСИ</b> Яких ключових ресурсів вимагає ваша ціннісна пропозиція для отримання прибутку?</p> <p>Земельні ресурси, водні ресурси, обігові кошти на утримання готелів та стайні, для закупівлі матеріалів, персонал, матеріальні ресурси (будівлі, обладнання, транспортні засоби), відносини з партнерами та підрядниками</p> <p>Догляд за тваринами (ветеринарне обслуговування, доглядові процедури) Комунальні послуги Витрати на придбання транспорту Заробітна плата Маркетинг Технічне обслуговування Страховання</p>	<p><b>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</b> За яку цінність наші покупці справді хочуть платити? Яку частку приносить у загальний прибуток кожне з джерел доходів?</p> <p>Розміщення гостей в готелях Оренда території та коней для фотосесій Тренування з верхової їзди Кінні прогулянки за маршрутами</p>	<p><b>КАНАЛИ</b> Через які канали ваш сегмент користувачів хоче, щоб ви з ними контактували? Який канал працює найкраще, який економічно ефективний?</p> <p>Власний сайт в Інтернеті Сторінки в соціальних мережах Туристичні агентства Туристичні асоціації Рекомендації від лідерів думок</p> <p>Продаж коней Продаж амуніції та одягу для вершників Продаж сувенірів з українським колоритом</p>	



# Споживчі сегменти



- Найважливішими клієнтами є сім'ї та молодь (як іноземні, так і України), які бажають активно провести час на природі
- Клієнти, що хочуть навчитись взаємодіяти з конями та вже досвідчені вершники
- Гості, що хочуть відпочити від шуму міста та побачити краєвиди України
- Серед клієнтів переважають особи з середнім та високим рівнем доходу



# Ціннісна пропозиція



Ми пропонуємо щось «нове» нашим клієнтам.

Тобто, коли люди приїжджають на відпочинок, вони звикли просто знаходитися в готелі та інколи виходити на прогулянки для ознайомлення з місцевістю. А ми пропонуємо урізноманітнити звичний відпочинок та поєднати його з заняттями кінним спортом.

Особливо це буде корисно для батьків, які приїжджають зі своїми дітьми. Тому що це можливість для діточок ознайомитися зі світом коней та закласти в них певні знання та ставлення до тварин, спорту та природи.

# Канали збуту



- Власний сайт в Інтернеті
- Сторінки в соціальних мережах
- Туристичні агенства
- Рекомендації від лідерів думок

Готель зі стайнею буде мати власний сайт з детальною інформацією про нього, вільні дати бронювання, каталог коней та інше.

Також будуть створені сторінки в соціальних мережах Instagram, Facebook, YouTube, також месенджери у Telegram, Viber та WhatsApp. Розвивати їх буде smm-спеціаліст та таргетолог.

Активно буде закуповуватись реклама(може бути і на бартерній основі) у лідерів думок. Це можуть бути блогери, журналісти, відомі підприємці та інші.



# Взаємовідносини з клієнтами



Мета нашого проекту - надати людям можливість відволіктись від звичайного повсякденного життя.

Спілкування з клієнтами буде відбуватися завдяки персональній підтримці - клієнт може спілкуватися безпосередньо з представником компанії, отримуючи від нього допомогу в процесі.





# Потоки надходження доходу



- Розміщення гостей в купольних готелях
- Оренда території та коней для фотосесій
- Тренування з верхової їзди як для початківців, так і для досвідчених вершників
- Кінні прогулянки за маршрутами (для початківців та досвідчених вершників)
- Продаж коней для кінних клубів (фрізи завезені з Нідерландів)
- Продаж амуніції та одягу для вершників
- Продаж сувенірів з українським колоритом (шоколад, посуд з кераміки, дерев'яні вироби)





# Потоки надходження доходу



- Розміщення гостей в купольних готелях
- Оренда території та коней для фотосесій
- Тренування з верхової їзди як для початківців, так і для досвідчених вершників
- Кінні прогулянки за маршрутами (для початківців та досвідчених вершників)
- Продаж коней для кінних клубів (фрїзи завезені з Нідерландів)
- Продаж амуніції та одягу для вершників
- Продаж сувенірів з українським колоритом (шоколад, посуд з кераміки, дерев'яні вироби)



# Ключові ресурси



Серед ключових ресурсів, що необхідні для розвитку є:

- Земельні ресурси;
- водні ресурси;
- обігові кошти на утримання готелей та стайні, для закупівлі матеріалів; персонал;
- матеріальні ресурси (будівлі, обладнання, транспортні засоби);
- відносини з партнерами та підрядниками.



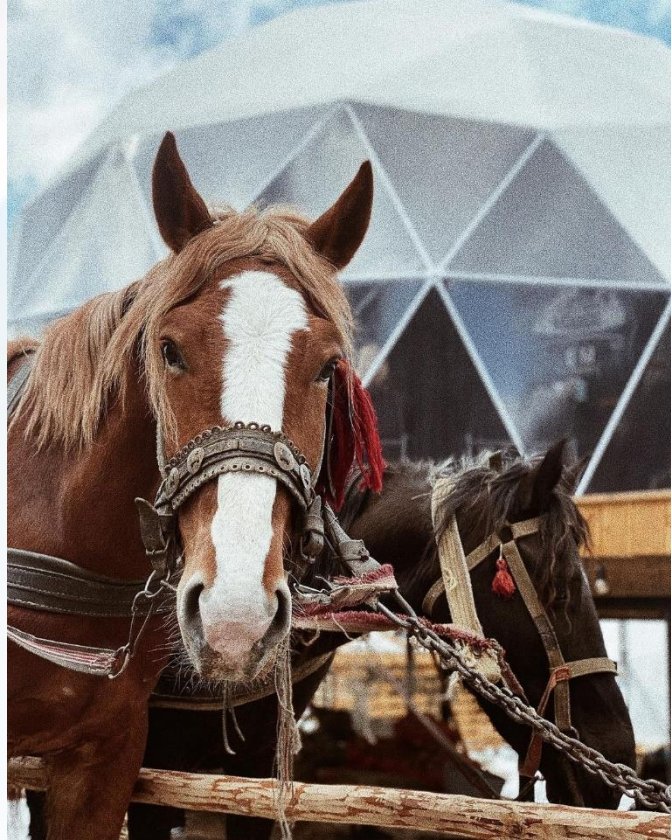


# Ключові види діяльності



Ключовими видами діяльності будуть:

- Організація кінних прогулянок;
- Проживання у купольних готелях;
- Ознайомлення з активним відпочинком та природою;
- Дозвілля.





# Ключові партнери



Ключові партнери:

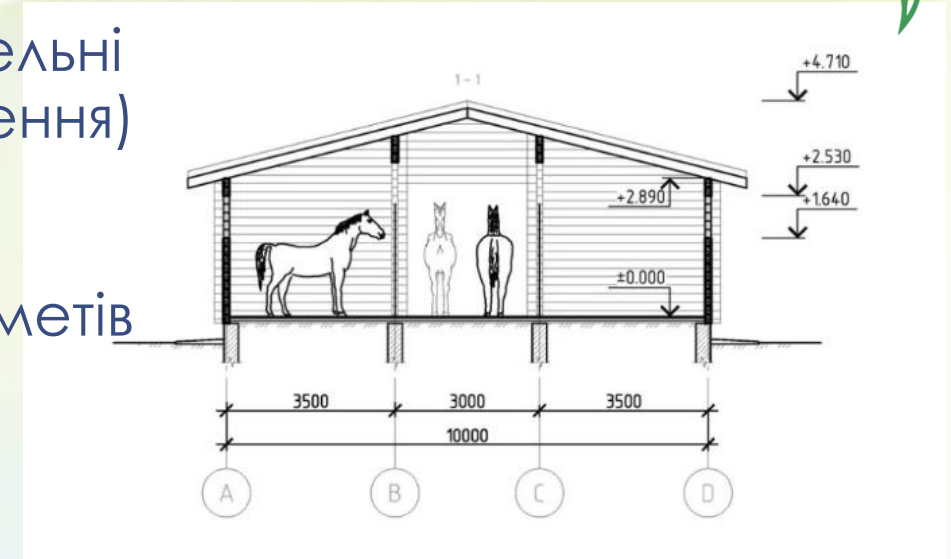
- Туристичні агенції;
- Центр туризму;
- Місцева громада;
- Асоціація кінного спорту;
- Обслуговуючий персонал;
- Тренери з верхової їзди;
- Рекламні компанії.



# Витрати



- Податки
- Будівання та обслуговування приміщень (будівельні роботи, дизайн, умеблювання, технічне оснащення)
- Витрати на купівлю коней
- Закупівля харчування та інший необхідних предметів (харчування для тварин, екіпіровка та інш.)
- Догляд за тваринами (ветеринарне обслуговування, доглядові процедури)
- Комунальні послуги
- Витрати на придбання транспорту
- Заробітна плата
- Маркетинг
- Технічне обслуговування
- Страхування





# Виклики та проблеми при реалізації моделі



Виклики	Проблеми
Відсутність державної підтримки	Залучення великої території (під готель, стайню, манежі, відкритий плац, пасовище)
Недостатня кількість відвідувачів	Можливі природні катаклізми
Взаємодія з дикою природою	Зростання цін на сировину і матеріали
Забезпечення чистоти навколо	Складні митні формальності
Нерозвиненість інфраструктури в сільській місцевості	Непрогнозованість розвитку ситуації в країні

# Сильні сторони та перспективи



Сильні сторони	Перспективи
Унікальна пропозиція через її природно-екологічну спрямованість	Використання новітніх технологій
Відпочинок на природі	Створення робочих місць для людей з сільської місцевості
Можливість повністю відпочити від повсякденності для клієнтів	Створення нових комплексів у різних куточках країни
Різноманіття щодо проведення дозвілля	Залучення іноземних інвесторів
Можливість займатися активним видом спорту	
Мінімізація витрат на рекламу шляхом просування готеля через соцмережі	
Високий рівень кваліфікації персоналу	

# Список використаних джерел:



1. Бізнес-план кінного клубу. Бізнес-вікі - енциклопедія бізнесу стартує!. URL: <http://biznes-wiki.com/uk/biznes-plan-konnogo-kluba.html#finansovye-raschety> (дата звернення: 15.12.2022).
2. Конюшня для коней на 10 денників – проєкт "Вавилон" – 81-К. URL: <https://archiline.by/index.pl?act=PRODUCT&id=535> (дата звернення: 15.12.2022).
3. Купольний готель в Карпатах. 403 *Forbidden*. URL: <https://skypod.com.ua/#gallery> (дата звернення: 15.12.2022).





# Дякуємо за увагу!



With the support of the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union